

Das größte  
*Wachstumshindernis* der  
Physiotherapie meistern



**Der Grund dieser Präsentation ist es, euch  
einen anderen Blickwinkel zu geben, sodass  
eure Entscheidungen einfacher und  
wirkungsvoller werden und ihr auf dem Markt  
mit Leichtigkeit gewinnt.**



Wie lösen wir die **größte Einschränkung**  
unserer Branche?



# Einfacher Ansatz

Wie sieht die **bestmögliche Version** von mir oder meinem Unternehmen aus, die mein zukünftiges ICH **begeistern**

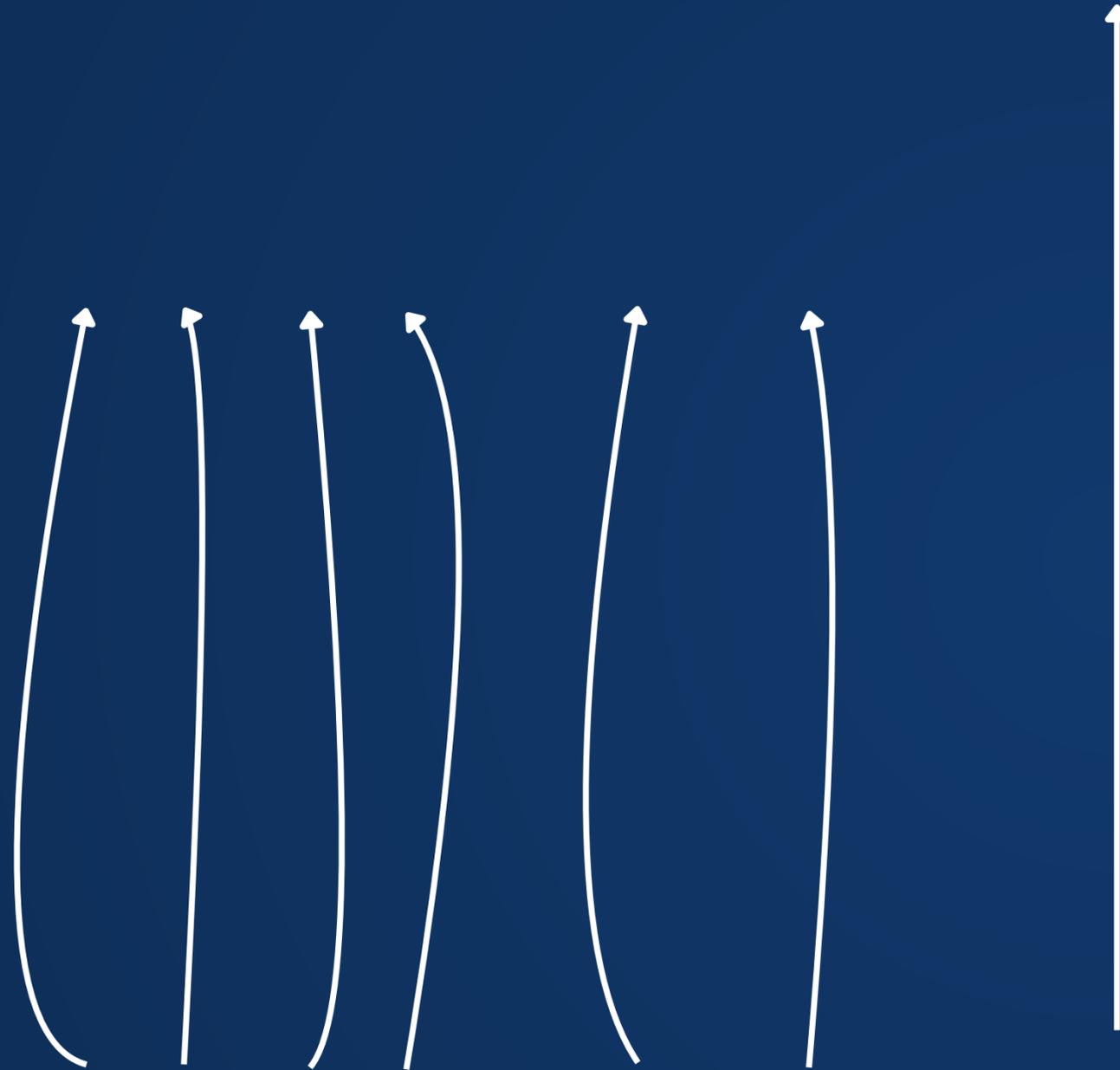
würde?



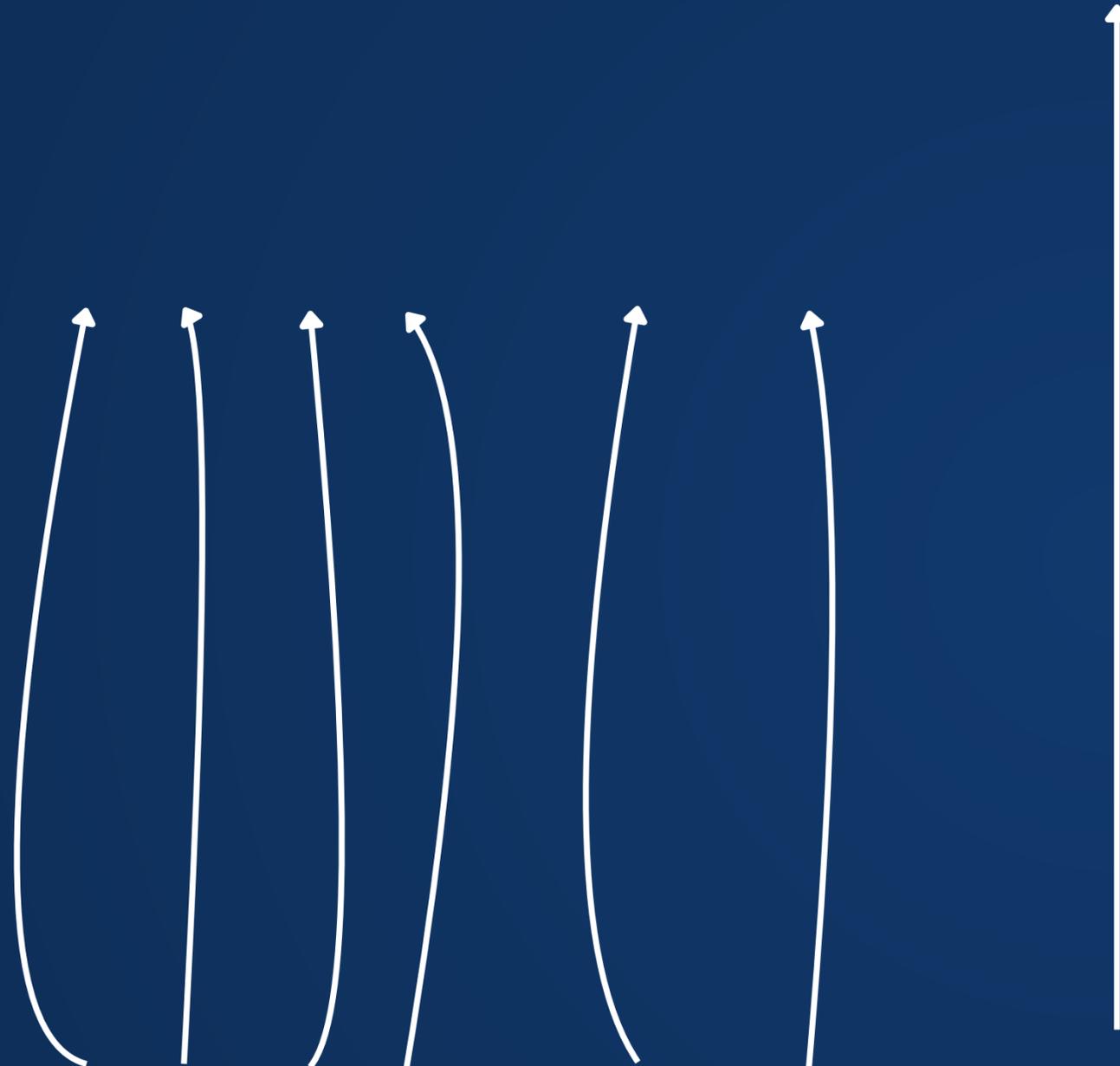
Ziel



Ziel

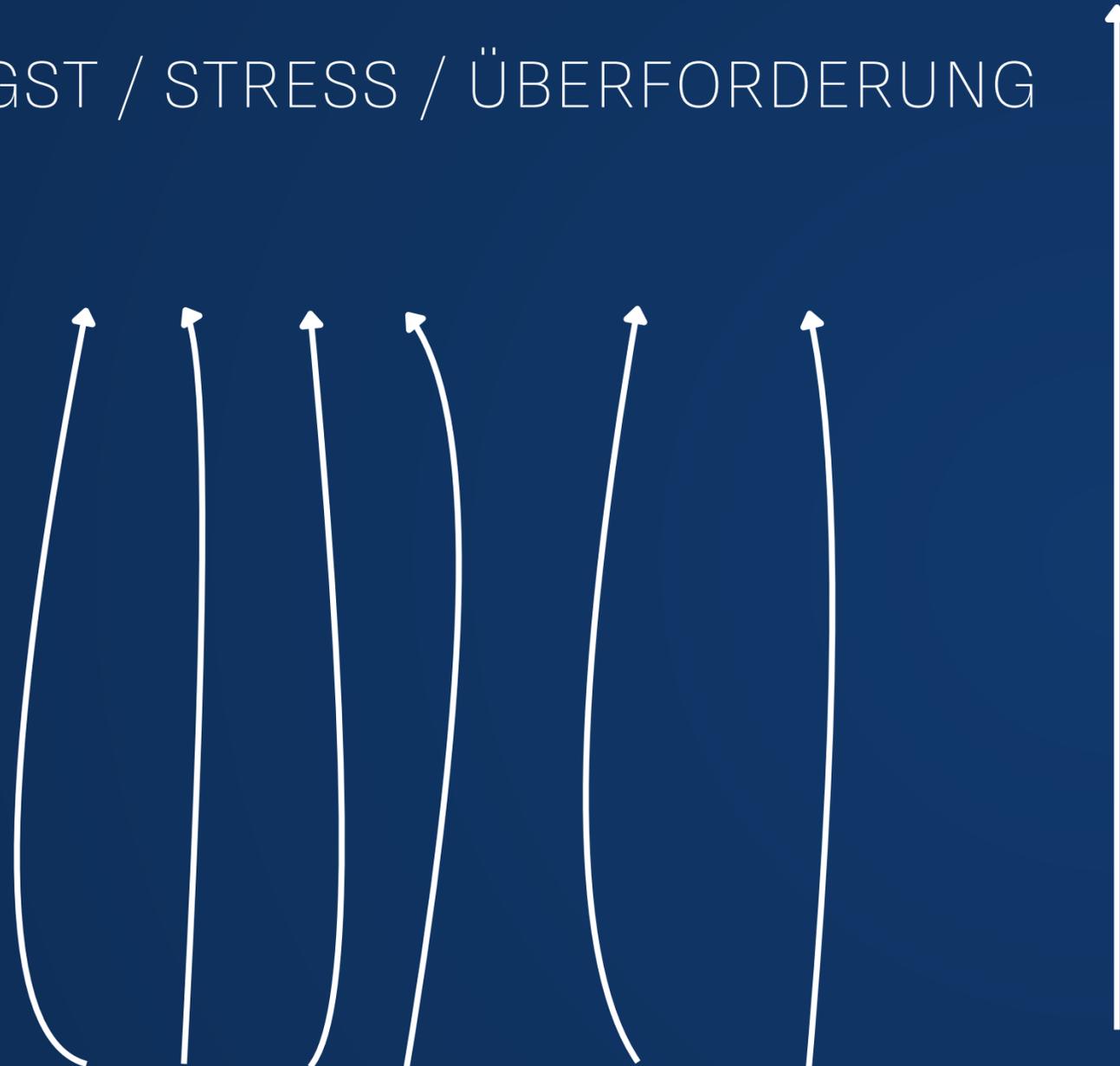


Ziel



Ziel

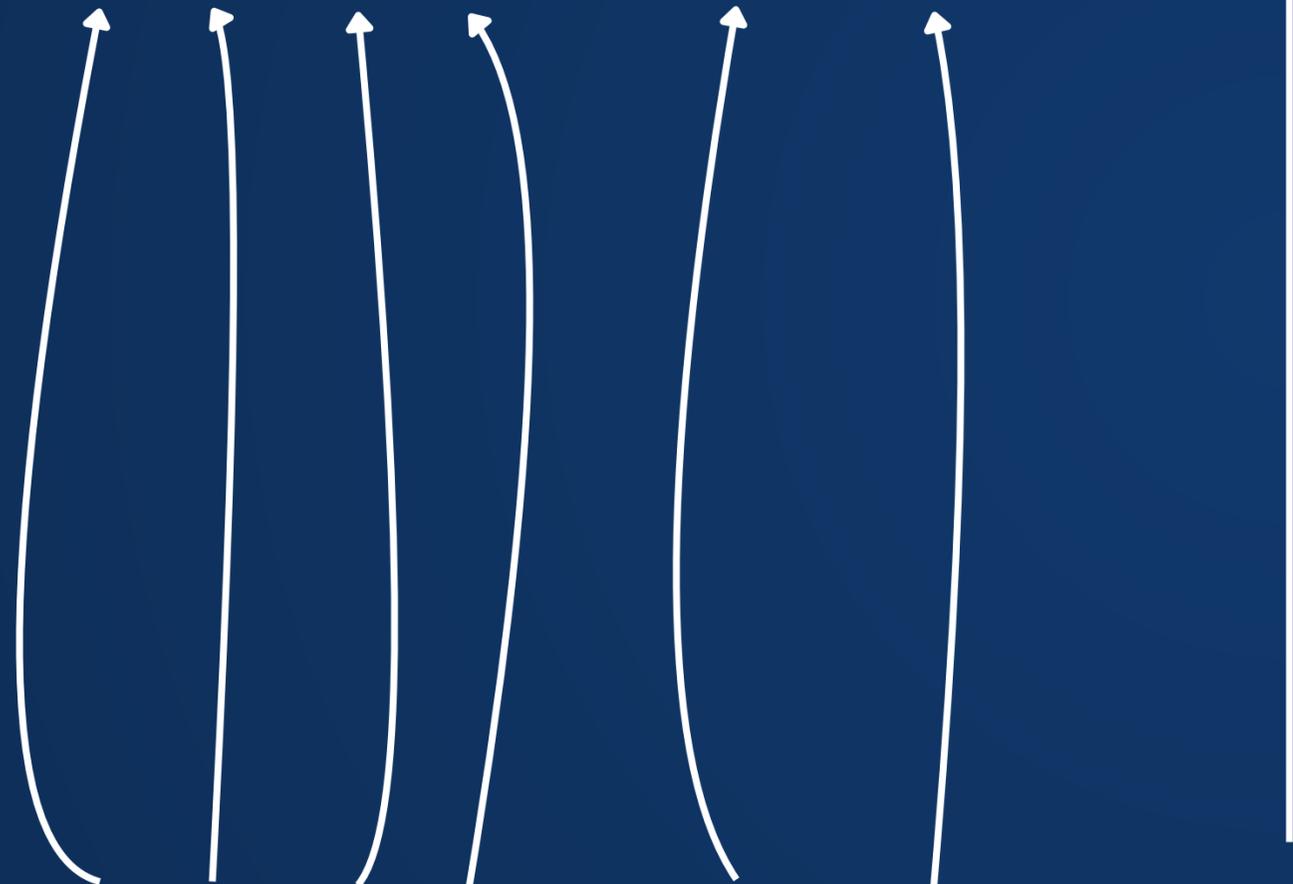
ANGST / STRESS / ÜBERFORDERUNG



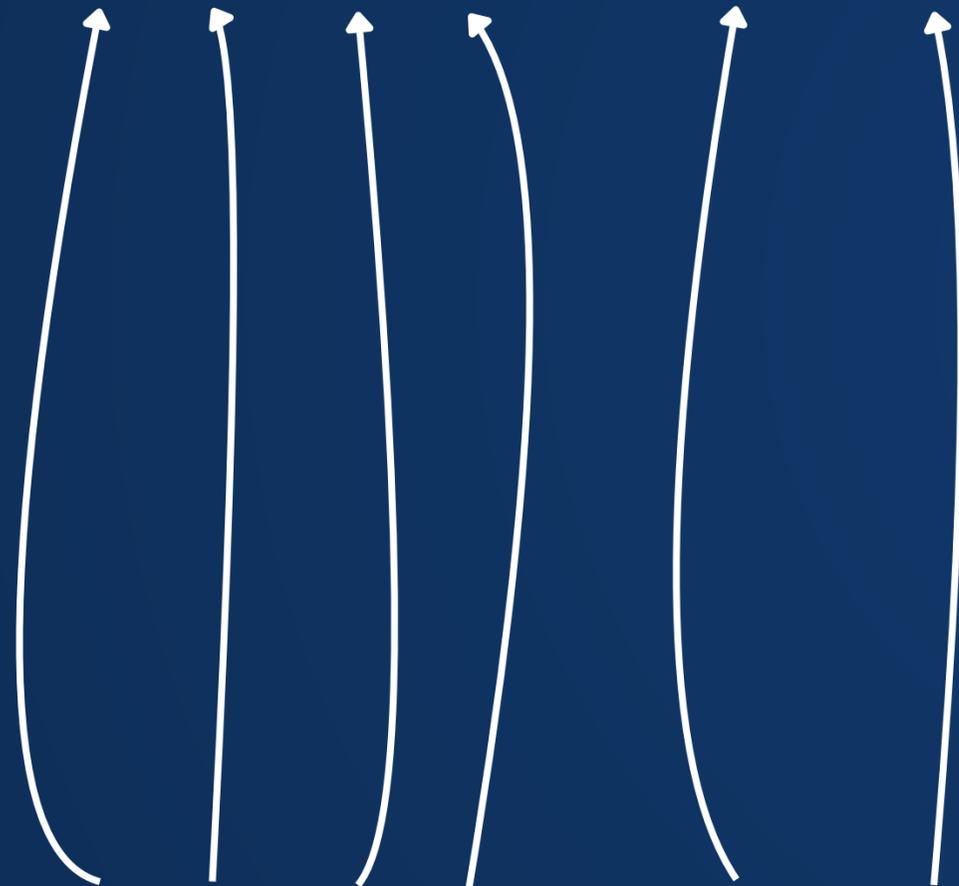
Ziel

ANGST / STRESS / ÜBERFORDERUNG

TRAUER / HOFFNUNGSLOSIGKEIT



ANGST / STRESS / ÜBERFORDERUNG



Wenn du nicht weißt, welchen  
Weg du **wählen** sollst, ist ein  
Zeichen für **fehlende Strategie**.



# *Strategie Definition*

**Strategie = Priorisierung**

**AGENTUR KRÜGER**

# *Strategie Definition*

**Strategie = Priorisierung**

oder...

**Wie verteile ich limitierte Ressourcen auf  
unlimitierten Optionen?**

**AGENTUR KRÜGER**

Volumen x Hebel = Output



**Wir bewegen uns alle gleich schnell und  
haben alle die selben 24h**

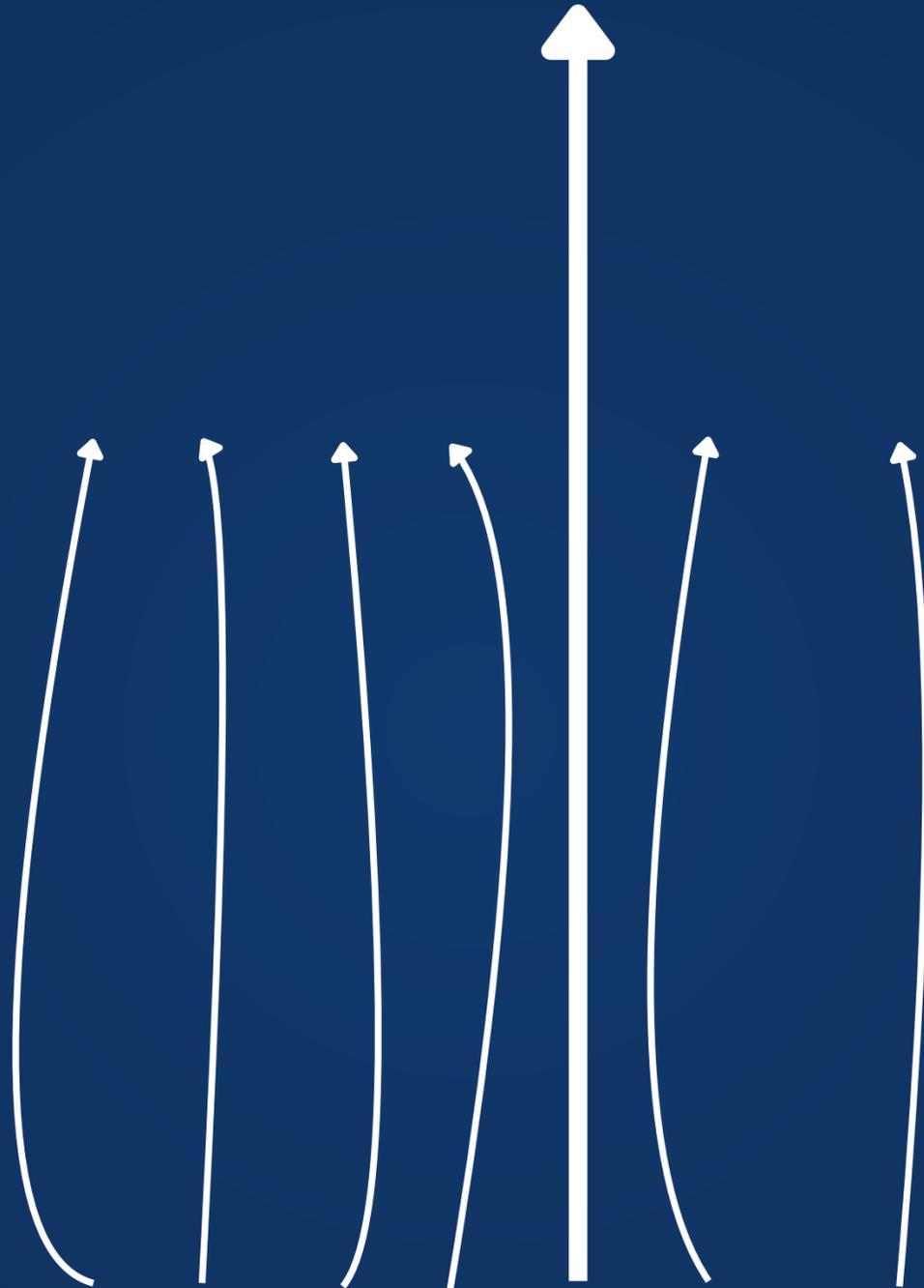
**AGENTUR KRÜGER**

Es geht darum, mit dem geringstem  
Ressourcenaufwand (Zeit / Energie / Geld)  
die **höchstmögliche Wirkung** zu erzielen.

**AGENTUR KRÜGER**

Jedes Unternehmen hat **die eine**  
**Einschränkung**, die das Wachstum  
limitiert.





**Wenn dein Unternehmen sich nicht so entwickelt, wie du es gerne hättest, arbeitest du an den falschen Dingen.**



Was ist die **größte Einschränkung**  
(Constrain of Business) in der  
**Physiotherapie?**



# Neukunden?

kann das Unternehmen unendlich wachsen, wenn wir uns auf mehr Kunden / Patienten fokussieren?



# Produkt / Dienstleistung?

kann das Unternehmen unendlich wachsen, wenn wir uns auf die Entwicklung einer besseren Dienstleistung konzentrieren?



# Talente rekrutieren & entwickeln?

kann das Unternehmen unendlich wachsen, wenn wir mehr und bessere Mitarbeiter finden und aus diesen das Potential ausschöpfen?



# Constraints of Business

**Beispiel Fitnessstudio:** Das größte Wachstumshindernis eines Fitnessstudios ist die Anzahl der Mitglieder. Im Fokus steht also, wie viele Neukunden man gewinnt, wie viele in welchem Zeitraum abspringen und welche Bereitschaft der Kunde hat, einen möglichst hohen Preis zu zahlen.

Sales & Marketing

Hiring / Training / Managing

Product

**Beispiel Software:** Software ist i.d.r dazu da, Arbeitsprozesse zu erleichtern, vereinfachen oder zu vergünstigen. Das größte Wachstumshindernis ist daher das Produkt selbst. Je einfacher, schneller, günstiger & effizienter man durch das Anwenden des Produkts an ein Ziel gelangt, desto mehr Wachstumspotenzial hat das Unternehmen



# Strategieentwicklung

# Mitarbeiter einstellen	Mitarbeiterwert erhöhen (ELV)	Risiko diversifizieren

**AGENTUR KRÜGER**

# Strategieentwicklung

# Mitarbeiter einstellen	Mitarbeiterwert erhöhen (ELV)	Risiko diversifizieren
<ul style="list-style-type: none"><li>• Besseres Angebot</li><li>• Höhere Frequenz</li><li>• Mehr Perspektiven</li><li>• Höhere Reichweite</li><li>• Eine durchdachtere Kampagne</li><li>• Mehr Assets</li><li>• Lokale Relevanz &amp; Kooperationen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simplere Prozesse</li><li>• Klares Onboarding</li><li>• Einstellungskriterien</li><li>• Kündigungskriterien</li><li>• Kennzahlen installieren</li><li>• Besseres Training</li><li>• Karrierewege</li><li>• Persönliche Bindung</li><li>• Ziele &amp; Kultur</li><li>• Verordnungsmanagement</li><li>• 40h Woche incentivieren</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Klare Kennzahlen</li><li>• Strategie &amp; Plan</li><li>• Ziele</li><li>• Prozesse &amp; Training (Delegieren)</li><li>• Zufriedenheit und Empfehlungsfreude messen</li></ul>

# Strategieentwicklung

# Mitarbeiter einstellen	Mitarbeiterwert erhöhen (ELV)	Risiko diversifizieren
<ul style="list-style-type: none"><li>• Besseres Angebot</li><li>• Höhere Frequenz</li><li>• Mehr Perspektiven</li><li>• Höhere Reichweite</li><li>• Eine durchdachtere Kampagne</li><li>• Mehr Assets</li><li>• Lokale Relevanz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simplere Prozesse</li><li>• Klares Onboarding</li><li>• Einstellungskriterien</li><li>• Kündigungskriterien</li><li>• Kennzahlen installieren</li><li>• Besseres Training</li><li>• Karrierewege</li><li>• Persönliche Bindung</li><li>• Ziele &amp; Kultur</li><li>• Verordnungsmanagement</li><li>• Renovieren</li><li>• Innovative Konzepte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Klare Kennzahlen</li><li>• Strategie &amp; Plan</li><li>• Ziele</li><li>• Prozesse &amp; Training (Delegieren)</li><li>• Zufriedenheit und Empfehlungsfreude messen</li></ul>

Was



Wer



Wie

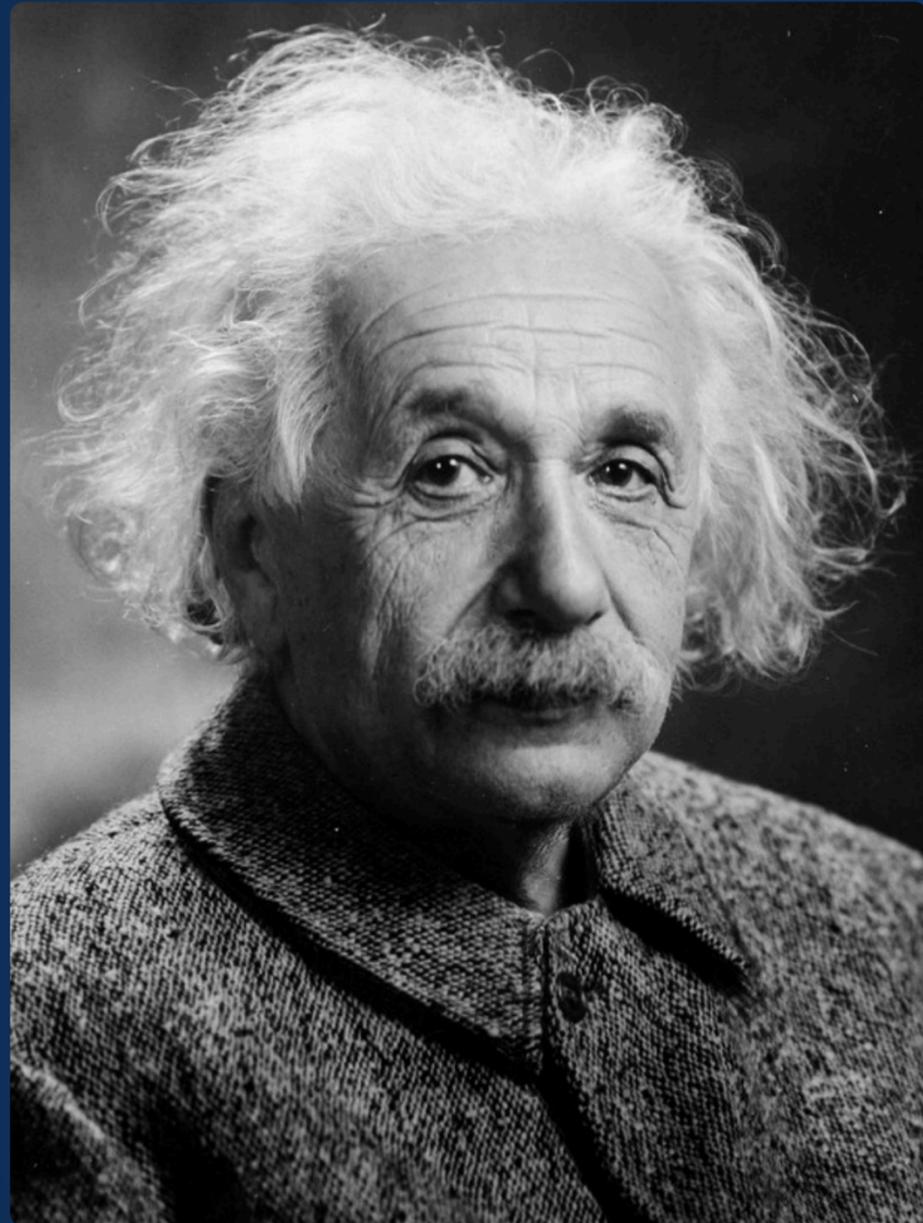
**AGENTUR KRÜGER**

# Übung: Schreibe eine Should do Liste

**AGENTUR KRÜGER**

**Lasst uns mit einem Ansatz starten, um zu  
beweisen, dass ihr schon wisst, was ihr nicht **tun**  
**solltet.****





**Wir sollten sowohl vorwärts als auch rückwärts denken... und dabei immer wieder umkehren (“invert, always invert”).**

Wenn du ein Problem hast, und es umkehrst, kehren sich such die Maßnahmen um.



**Es ist einfacher für unser Gehirn Probleme /  
Gefahren zu identifizieren, als Lösungen**



**Weil wir programmiert sind, um zu überleben**



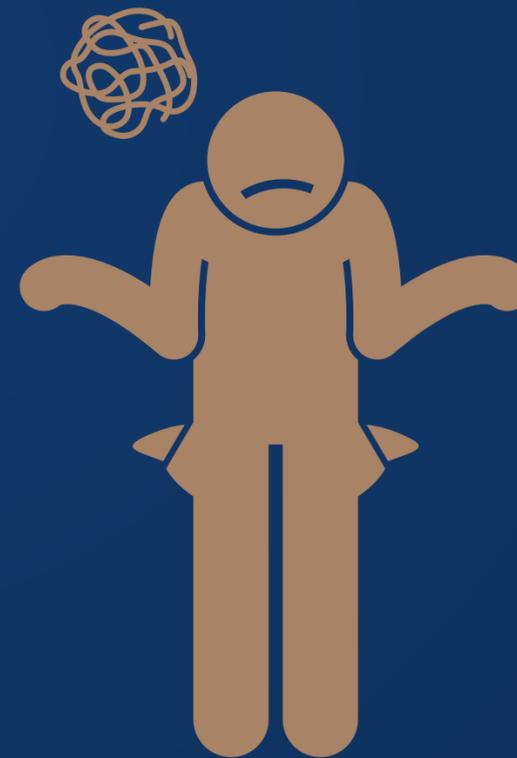
**Lasst uns doch unser Angst getriebenes Gehirn  
dafür nutzen etwas nützliches zu produzieren:**



Die Übung: Ich möchte, dass ihr euch die unerfolgreichste Version von euch und eurem Unternehmen vorstellt.



Was macht diese Person / Unternehmen (oder macht es nicht), um zu garantieren, dass du zu 100% nicht gewinnst?



# Strategie Definition

Strategie = Priorisierung ( Wie verteile ich limitierte Ressourcen auf unlimitierte Optionen?)



**AGENTUR KRÜGER**

# *Strategieentwicklung*

Mehr

Besser

Neu



**AGENTUR KRÜGER**

Was uns häufig abhält, ist unser Ego, welches uns sagt wie herausragend wir sind.

Wenn wir aber tief in uns hinein hören, wissen wir, dass wir **kein Mitarbeiterproblem hätten**, wenn wir wirklich so herausragend wären.

**AGENTUR KRÜGER**

Die, die **besessen** von Ihrer Sache sind, sind die,  
die den **Zineszins Effekt** spüren werden.

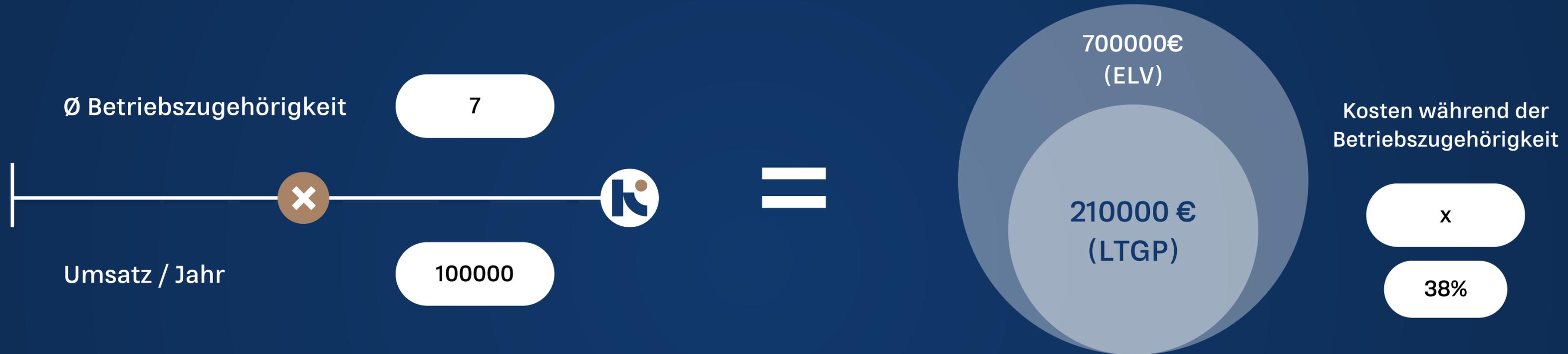
Jedes **herausragende Unternehmen** profitiert vom  
Zinses Zins. Und jedes herausragende  
Unternehmen **BRAUCHT** den Zinses Zinz, denn  
ansonsten verbringen wir den Rest unseres Lebens  
damit, es zu vermarkten.

**AGENTUR KRÜGER**

**Mitarbeiterwert (ELV) über alles!!!**

**AGENTUR KRÜGER**

# Recruitingprozess - Kennzahlen



Life Time Gross Profit (LTGP)

210000



Akquisekosten (EAC)

21000



1:10

Wenn unsere Mitarbeiter im Schnitt  
nach 2 Jahren gehen, **wieso sollten  
wir es vermarkten?**

**AGENTUR KRÜGER**

Wenn unsere Mitarbeiter gerade mal ihr Gehalt  
herein wirtschaften, **warum sollen wir dann  
Geld, Zeit und Energie aufwenden**, um mehr von  
ihnen zu bekommen?

**AGENTUR KRÜGER**

**Die Ursprungsläsion muss  
behandelt werden.**

**AGENTUR KRÜGER**

**Wenn Hiring, Training und Managing  
die größte Einschränkungen unseres  
Geschäfts sind... warum arbeiten wir  
noch an anderen Dingen?**

**AGENTUR KRÜGER**

**Und das Beste daran: Diese Methode  
funktioniert in jedem anderen  
Lebensbereich auch.**

- Finanzen & Unternehmertum
- Sport & Gesundheit
- Beziehungen
- Erfüllung & Mindset
- Führung
- Marketing



# Intelligenz

**AGENTUR KRÜGER**

Intelligenz

=

Lernrate /  
Lerngeschwindigkeit

Lernen

=

Gleicher Umstand -  
neues Verhalten

**AGENTUR KRÜGER**